

PLAATBEWERKER VERKNOOPT ADMINISTRATIE EN PRODUCTIE MET NAVISION

NIEUWE ERP STELT HLT IN STAAT OEM-VERANTWOORDELIJKHEID TE PAKKEN

Automatisering en robotisering zijn onvoldoende om de concurrentieslag te winnen, besefte zaakvoerder Maurice Hayen van plaatbewerker HLT uit het Belgische Sint-Truiden. Reden om te investeren in Navision, een ERP-systeem van Microsoft dat direct gekoppeld is aan het productieproces. 'In Industrie 4.0 zijn communicatie en dataverwerking essentieel. We kunnen nu veel sneller reageren op onze klanten en beduidend scherper calculeren.'

DOOR JOS CORTENRAAD

De vraag is altijd: wat levert een ERP-systeem nu eigenlijk op? Maurice Hayen kan daar kort over zijn. 'Eerst hadden zes medewerkers hun handen vol aan het schrijven van offertes en het samenstellen van opdrachten voor de CAD-afdeling, nu kan één man dat werk af. Er is veel minder papierwerk, er wordt niets meer dubbel gedaan. De grootste winst is dat we nu veel meer werk kunnen aannemen en sneller leveren. Essentieel als we onze groeiambities willen waarmaken. Daarnaast besparen we ruim een kwart op materiaal, in onze tak van sport natuurlijk aanzienlijk als je weet dat wij jaarlijks zo'n 1.500 ton staal en aluminium verwerken.'

STEVIGE GROEI

Maurice Hayen startte in 2006 met HLT in Zeperen, een klein plaatsje bij Sint-Truiden waar Hayen senior eerder een succesvol bedrijf in windmolens opbouwde. Vanaf het begin zat de groei er stevig in, onder meer door de intensieve samenwerking met de Belgische machinebouwer LVD, wereldwijd specialist in plaatbewerkingsmachines. 'Al onze lasersnijmachines, kantbanken en CADMAN-software hebben we bij LVD aangeschaft en tegelijk zijn we toeleverancier geworden van plaatmateriaal en onderdelen voor onder meer omkastingen en behuizingen. We draaiden zo goed dat we zelfs van de economische crisis



Thijs de Swart (links), Kurt Debbaut en Maurice Hayen (rechts) bij een lasersnijmachine in de productiehal van HLT in Zeperen. Foto: Johannes Timmermans

weinig last hadden. In no time hadden we meer dan twintig mensen in dienst en liepen we hier tegen ruimtegebrek aan.'

BOTTLENECK

Verdere automatisering en robotisering boden weinig soelaas. 'De productieprocessen waren al geoptimaliseerd. De bottleneck zat vooral in de administratie. Het schrijven van een offerte vergde al gauw een halfuur, ook als het om een stukje plaatwerk van pakweg vijftig euro ging. Vervolgens deden de werkvoorbereiders na de bevestiging van een order alles nog eens dunnetjes over. Ook de verwerking van orders van vaste klanten kostte onevenredig veel tijd en mankracht. Verder draaiden verschillende softwaresystemen naast elkaar. Zo gaat dat in een groeiend bedrijf; je voegt steeds wat toe, hangt weer een module aan een systeem, maar van integratie is geen sprake. Heel inefficiënt. Daarom zijn we op zoek gegaan naar een ERP-systeem om de primaire processen te stroomlijnen en alles aan elkaar te koppelen.'

KOPPELING

Tijdens de zoektocht kwam Axians bovendien, een van oorsprong Frans bedrijf met verschillen-

de vestigingen in Nederland. 'Begin 2017 zijn we samen gaan zoeken naar de beste oplossing', zegt Thijs de Swart, cliëntmanager bij Axians in Zaltbommel. 'Al snel kwamen we uit op Navision van Microsoft, uitgebreid met de I-Make-toevoeging van Axians. Een ERP-systeem dat vooral voor de maakindustrie perfecte oplossingen biedt. HLT begrijpt heel goed dat het onvoldoende is om enkel het productieproces te stroomlijnen en te automatiseren. Het begint bij de orderverwerking en vervolgens de aansturing van de CAD- en de CAM-afdeling. Daarnaast is er uiteraard de verwerking van de inkoop en facturering. Een ERP-systeem knoopt alles aan elkaar. Cruciaal is de verbinding met de werkvloer, de plek waar uiteindelijk de producten gemaakt worden. Hiervoor maakt Navision de koppeling met de LVD-software en later de Axians Shop Floor-oplossing voor een papierloze productieomgeving.'

HELDERE KOSTENSTRUCTUUR

In de tweede helft van vorig jaar installeerde Axians de ERP-software. Nu, bijna een jaar later, plukt HLT de vruchten. 'Zeker weten', zegt Maurice Hayen. 'We kunnen nu op basis van een digitale tekening direct automatisch een offerte

genereren. Door de koppeling van alle data, ook van de productiefdeling, weten we precies wat de kosten zijn. Van het te gebruiken materiaal, maar ook de uren die de machines draaien, de tijd die de lasser bezig is of hoeveel tijd het coaten en lakken vergt.' In de oude situatie moest de werkvoorbereider telkens alles opzoeken, nu zijn de data direct beschikbaar. Gaat de opdrachtgever akkoord, dan gebruikt de eigen werkvoorbereiding dezelfde data. 'Vroeger maakten onze mensen weer een eigen ontwerp, dat is nu niet meer nodig. Al met al werken we veel sneller. Nog een voordeel is het efficiëntere materiaalgebruik. We combineren de verschillende orders waardoor er minder afval ontstaat. Samengevat hebben we een beter inzicht in de kostenstructuur en kunnen we daardoor makkelijker schuiven met marges. Zo kunnen we scherp offereën indien nodig en bij andere opdrachten wat meer marge nemen.'

JUST-IN-TIME LEVERING

De andere werkvoorbereiders zijn niet wegbezuinigd. 'Integendeel, we spelen nu capaciteit vrij om verder te groeien. De industrie stelt steeds hogere eisen. Onze klanten willen snel beleverd worden en just-in-time. Als dat lukt, ben je de concurrentie een stap voor. Dat betekent dat de planning en productie heel nauw met elkaar moeten samenwerken. Daarvoor hebben we alle mankracht nodig.' 'En juist daarvoor is het nieuwe ERP-systeem geschikt', zegt Kurt Debbaut, productmanager

CADMAN-software bij LVD. Hij spreekt dan niet als leverancier maar uit zijn ervaring als één van de grootste klanten van HLT. 'De tendens bij oem'ers is dat er meer verantwoordelijkheid wordt neergelegd bij de toeleveranciers. Net als de oem'ers moeten zij alle processen integreren. Als wij een order neerleggen bij HLT, krijgen we

kante meter met een nieuwe lasersnijmachine en lakinrichting. De omzet tikt in 2018 de 4,5 miljoen euro aan, het personeelsbestand groeit naar 25 mensen. Volgende stap is het opzetten van een webportal waarin klanten zelf hun orders kunnen ingeven. 'Geen probleem met dit systeem', zegt Thijs de Swart. 'Vergelijk het met het configura-

'Communicatie is de nieuwe industriële revolutie'

per kerende post te horen wanneer geleverd wordt en wat de kosten zijn. Voor ons is dat essentieel. Wij leveren onze machines wereldwijd en werken met een heel strakke planning. We willen geen onderdelen of omkastingen op voorraad, maar just-in-time afgeleverd zien. Daarvoor heb je uitgekende ICT-systemen nodig waarbij inkoop, verkoop, facturering en productie gekoppeld worden. Het lukt HLT om aan die eisen te voldoen. In de totale keten werken we zo intensiever samen en dat is in het kader van Industrie 4.0 belangrijk.'

OPDRACHTENSTROOM

In Zeperen vertaalt het succes zich in een snelgroeiende opdrachtenstroom. Nog dit jaar wordt het bedrijfscomplex uitgebreid met 2.000 vier-

tiesysteem waarmee je een auto kunt kopen op internet. In de industrie en B2B is dat ook de toekomst.' Maurice Hayen knikt. 'Alles draait om communicatie, om data. Dat is wat mij betreft na robotisering en automatisering de nieuwe industriële revolutie. Je moet exact weten wat er in je bedrijf gebeurt en alles met elkaar verbinden. We hebben op dat gebied in ieder geval de eerste stappen gezet.' ●

- www.hlt.eu
- www.i-make.nl
- www.axians.nl
- www.lvdgroup.com